Influência Social

Obediência e Conformismo

Influência Social

Obediência e Conformismo

Trabalho de grupo
da disciplina de Psicologia B

Realizado por: Santiago Costa
Josué Capistrano
Angélica Guedes

Orientadora: AnaBela

Aveiro
2026

Índice

Introdução.....3
Influência Social.....4
Normalização.....4
A experiência de Normalização de Muzafer Sherif.....4
Experiência individuais.....5
Série 1.....5
Série 2.....5
Série 3.....6
Conclusão das experiências individuais.....6
Experiência em grupos.....6
Série 1.....7
Série 2.....7
Série 3.....7
Conclusão da experiência de Muzafer Sherif.....8
Conformismo.....8
Influência Social Normativa.....8
Influência Social Informativa.....9
Experimento de Conformidade de Asch.....9
Conclusão da experiência de Asch.....11
Noção de obediência.....12
Fatores que levam ao conformismo.....12
Experiência de Stanley Milgram:.....12
A experiência de Zimbardo de Stanford.....12
Conclusão do experimento de Zimbardo.....13
Inconformismo.....14
Bibliografia.....15
Webgrafia.....15

Introdução

No seu dia a dia, agimos com liberdades, principalmente pela ideia de liberdade que um estado democrático tenta proporcionar, muitas pelas nossas escolhas que decidimos fazer. Porém, já imaginou que isso não seja totalmente assim? Pode não ser direto na sua frente, mas observe as pessoas ao seu redor, cada uma influência de uma maneira ou de outra, pode ser amigos, família, ídolos e comunidades.

O respeito à autoridade que acaba por ser inegável, são as pessoas que o rodeiam e tentam mudar os seus comportamentos, de maneira inofensiva, ou intencional.

Muitas das vezes aceitamos pedidos pequenos para depois aceitar pedidos maiores de forma espontânea, podemos agir sem consentimento da pessoa pela ordem de outrem, podemos ser conformados com ideias ou ideologias, transformar um homem bom num homem mau.

Esse será o trabalho que apresentaremos, tema da psicologia chamado Influência social.
O estudo foca-se na análise de como os indivíduos alteram o seu comportamento face à presença real ou imaginada de outrem. Este campo abrange temas fundamentais para a psicologia social, tais como a construção de normas sociais, a persuasão, a mudança de atitudes, a conformidade e a obediência à autoridade.

O trabalho apresenta experimentos e informações sobre a interações sobre esses grupos no meio social e como pode afetar o indivíduo, forçando ou não a fazer ações que não eram esperadas na realidade.

Influência Social

A influência social é o processo pelo qual as interações entre indivíduos e grupos modificam percepções, crenças, afetos e comportamentos relativamente à realidade. Este processo subdivide-se em quatro modalidades principais: a normalização (criação de normas), o conformismo (ajuste à maioria), a obediência (submissão à autoridade) e o inconformismo (resistência ou inovação). Cada uma atua com mecanismos psicológicos distintos e produz diferentes níveis de mudança no sujeito.

Normalização

"*As normas são um factor imprescindível na nossa vida, permitindo uma certa estabilidade do meio e uma maior facilidade na aprendizagem de comportamentos. Por outro lado, sem as normas a relação interpessoal seria dificultada, ou seja, não conseguiríamos descodificar, nem prever o comportamento das pessoas com quem estabelecêssemos uma interacção*."[1]

A normalização são normas criadas por um grupo, criação de padrões, para definir como vão lidar com certo problema ou situação, ou estabelecimento de regras e ações. Vêm do facto das pessoas se auto-organizarem a si mesmas com base na opinião de outras pessoas.
São criadas com o objetivo de criar facilidade na interação dos membros do grupo, tudo que seja fora da norma, é considerado Anormal, algo fora da norma.
Tais padrões são diversos, podem ser valores, moral, crenças, regras, modas e estereótipos. Tais membros são da mesma equivalência (mesmo poder ou hierarquia) permitindo circular mais rapidamente essas regras sociais.

A experiência de Normalização de Muzafer Sherif

Muzafer Sherif é um Turco-americano que nasceu no Império Turco Otomano em 1906 no município de Ödemiş, estudou em várias universidades, como na Universidade Harvard, Universidade de Istambul e Universidade Columbia. O principal problema que Muzafer Sherif estava a estudar a criação de normas na sociedade.

"O autor da experiência teve como ponto de partida o conceito "quadro de referência", isto é, a tendência generalizada de as pessoas organizarem as suas experiências e estabelecer relações, entre estímulos internos e externos, com essas experiências."[2]

---

[1] *FONSECA, Ana.* ***Processos de Influência Social – A Normalização****. In: ROCHA, André. Portefólio 12º - PsicologiaB. 31 maio 2011. Disponível em:https://andrerocha-psicb.webnode.pt/news/processos%20de%20influ%C3%AAncia%20social%20%E2%80%93%20a%20normaliza%C3%A7%C3%A3o/. Acesso em: 12 mar. 2024.*

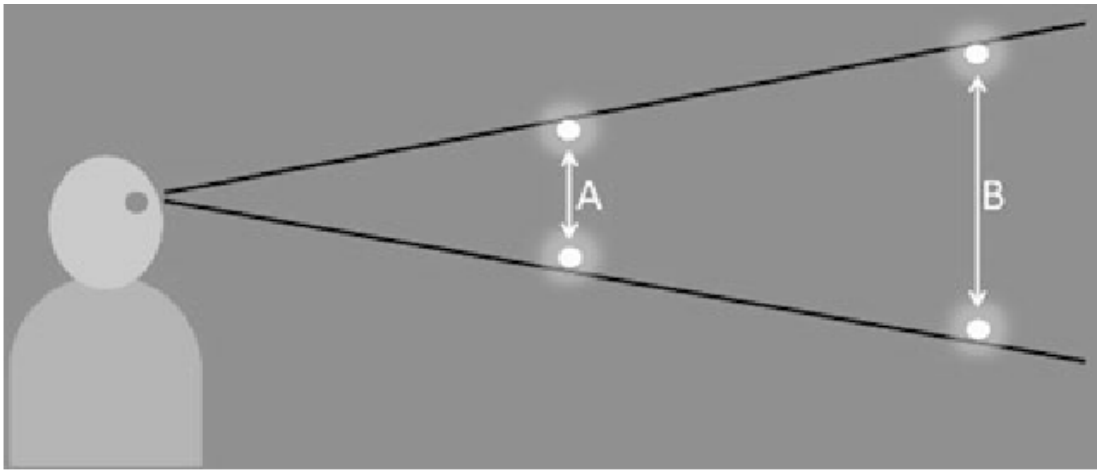
[2] *AMORIM, Beatriz et al.* ***Normalização de Sherif****. Orientadora: Catarina Morgado. Coimbra: Escola Superior de Educação do Politécnico de Coimbra, 2021. Relatório apresentado à unidade curricular de Psicologia Social dos Grupos e das Equipas de Trabalho. Disponível em: Studocu.*

Ele necessitava saber se as normas sociais tinham fundamento algum psicológico, se o ser humano tinha tendência para a padronização, principalmente perante situações ambíguas, se as normas eram formadas e depois passavam a ser comuns a um grupo e se estas dependiam ou não dos membros do grupo.

"*Muzafer Sherif procurou identificar os processos psicológicos elementares que pudessem estar na base da formação das normas Culturais*"[3]

Então ele fez um experimento com grupos individuais e grupos, onde algumas pessoas estavam numa sala escura e tinham que vê um feixe de luz no canto da sala, autocinético (que é um feixe de luz que faz impressão que está a se mover, mas na realidade está parado) o participante tinha de determinar qual era a distância que o feixe percorre, para registrar a duração e a extensão do movimento através de um interruptor.

[4]



Experiência individuais

Houve 3 séries de experimentos em grupos individuais, a síntese dos resultados de Sherif nas três séries de experiências individuais demonstra como o ser humano organiza a perceção em situações de incerteza.

Série 1

Se cria uma Norma Individual, mesmo sem pontos de referência externos, cada participante criou a sua própria distância do feixe. Embora as respostas variaram muito entre as pessoas (médias de 0,9 a 24,4 cm), cada indivíduo estabeleceu um intervalo particular e um ponto médio (média pessoal) em torno do qual as suas estimativas oscilavam.

Série 2

Houve uma Estabilização do Padrão, os resultados desta fase confirmaram que, uma vez que o indivíduo definia o seu próprio intervalo e ponto médio, havia uma forte tendência em manter esse padrão. Isso mostra que a mente busca estabilidade para dar sentido a estímulos ambíguos.

---

[3] *Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.). (2017). Psicologia Social (10.ª ed.). Fundação Calouste Gulbenkian.*
[4] *ELLER, Eric; FREY, Dieter. Psychological perspectives on perceived safety: Social factors of feeling safe. In: RAUE, M. et al. (eds.).* ***Perceived Safety****. Cham: Springer Nature Switzerland AG, 2019*

Série 3

Teve uma Influência das Sugestões Externas, nesta etapa, o experimentador introduziu comentários dizendo se as estimativas eram "altas" ou "baixas". Foi observado que os participantes alteravam consideravelmente o seu quadro de referência (média e intervalo) na direção sugerida pelo pesquisador, mostrando que a norma individual é estável.

Conclusão das experiências individuais

Quando as pessoas eram testadas sozinhas pela primeira vez, as suas estimativas sobre a distância que a luz percorria eram extremamente divergentes entre si. As medianas das respostas variam drasticamente de pessoa para pessoa, por exemplo, entre 0,9 cm e 24,4 cm.

Apesar da incerteza da tarefa, notou-se que cada indivíduo acabava por estabelecer o seu próprio padrão subjetivo. Em vez de darem respostas aleatórias, os participantes criavam um "quadro de referência" pessoal, definindo um intervalo de movimento e um ponto médio em torno do qual as suas respostas oscilavam.

Uma vez estabelecido esse padrão individual, notou-se uma forte tendência para a sua manutenção. Em sessões repetidas ao longo de uma semana, o indivíduo mantinha-se fiel ao seu próprio quadro de referência, demonstrando que a mente humana procura consistência mesmo em situações totalmente ambíguas.

A conclusão teórica fundamental foi que o ser humano não reflete a desorganização do ambiente externo. Mesmo na ausência total de pontos de referência objetivos, o indivíduo tem uma necessidade psicológica de auto-organizar a sua experiência e criar uma ordem interna para dar significado ao que perceciona.

O final da fase individual revelou que cada pessoa cria a sua própria "norma individual" estável para lidar com a confusão, a qual serve de base antes de serem expostas à influência de um grupo.

Experiência em grupos

QUADRO I

Estrutura das séries de grupo
(Sherif, 1937)

	Situação inicial	
Ordem das sessões	Individual	Grupo
I	Individual {1, 2, 3}	Grupo
II	Grupo	Grupo
III	Grupo	Grupo
IV	Grupo	Individual {1, 2, 3}

[5] (quadro 1)

[5] *Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.). (2017). Psicologia Social (10.ª ed.). Fundação Calouste Gulbenkian.*

A experiência foi a mesma, mas com diferenças, que seria a adição de grupos de 2 ou 3 pessoas, perguntas acrescentadas após a experiência, sobre o seu quadro de referência e a influência dos outros exercida sobre-o, além da omissão de um pedido diagrama do movimento que a luz descrevera, com objetivo de confundir o participante e não perceber que o feixe de luz é uma ilusão.

Série 1

Os participantes passavam por três sessões em grupo e, na quarta sessão, eram testados individualmente. Notou-se que a norma estabelecida pelo grupo era interiorizada e continuava a ser usada pelo indivíduo mesmo quando estava sozinho

Série 2

Nesta série, cada indivíduo participava primeiro numa sessão individual e depois em três sessões em grupo. Procurava-se verificar até que ponto um padrão individual de grande estabilidade, se mantém em situações de grupo.

"*Os participantes de Sherif, aos serem expostos, em grupo, a uma situação ambígua e sem conhecimentos anteriores aplicáveis, utilizaram o comportamento dos outros na construção dos seus quadros de referência individuais, quadros de referência que continuaram a ser usados mesmo na ausência do grupo*"[6]

Série 3

Nessa série, existe um cúmplice do experimentador que teve uma enorme importância no estabelecimento desses padrões individuais. A influência do cúmplice referido foi muitas vezes maior na segunda sessão (em que o participante estava sozinho) do que na primeira. Importante também referir que no questionário pós-experimental os participantes afirmaram, regra geral, ter experienciado o movimento da luz segundo as estimativas do cúmplice. No entanto, apesar de muitos participantes terem reconhecido a influência, limitaram-na à primeira sessão, embora já a sabemos fosse maior na segunda sessão.

	Estimativas do comparsa prescritas pelo experimentador		Estimativas do sujeito crítico				Número de julgamentos dentro do intervalo prescrito	
Grupo			Grupo		Individual		Grupo	Individual
Experimental	Norma	Intervalo	Norma	Intervalo	Norma	Intervalo		
1	2	1-3	3,36	1-5	2,62	1-4	41/50	47/50
2	3	2-4	4,25	1-10	3,77	1-5	30/50	43/50
3	4	3-5	4,61	2-8	4,57	3-6	43/50	49/50
4	5	4-6	5,20	3-6	5,21	3-6	47/50	46/50
5	6	5-7	5,50	3-7	5,42	3-7	34/50	35/50
6	7	6-8	5,94	3-8	6,18	4-8	24/50	27/50
7	8	7-9	7,40	4-12	7,89	6-9	17/50	40/50

[7] (Figura II)

[6] Ibid., p. 253.
[7] Ibid., p. 254.

Conclusão da experiência de Muzafer Sherif

Em suma, as investigações clássicas sobre influência social revelam que o comportamento humano não é um fenómeno isolado, mas sim o produto de uma interação dinâmica entre o indivíduo e o seu contexto social. O estudo da normalização de Sherif demonstra que, perante a incerteza e a ambiguidade, os grupos funcionam como âncoras informativas, levando à construção de quadros de referência comuns que são interiorizados e persistem mesmo na ausência do grupo.

- Mesmo sem fundamento, os indivíduos ainda tentam auto-organiza-se
- Essa auto-organização baseia em si ou em outros
- A norma coletiva tende a ser mais estável e persistente que a norma individual
- Não é necessário coerção, a influência fica até mais forte quando ausentam os grupos
- As nossas opiniões (atitudes) não nascem do nada. Elas vêm ou da nossa experiência isolada (Criação de Quadros de Referência Individuais) ou da nossa interação com os outros.
- o grupo constroi essas normas espontaneamente.

Conformismo

“*Conformidade é o ato de combinar atitudes, crenças e comportamentos para agrupar normas.*[1] *Sendo a condição de alguém ou grupo de pessoas, de alguma coisa ou um ser, ou de um conjunto deles, estar conforme (do lat., com- "junto" + formare "formar", "dar forma" = com a mesma forma) o pretendido ou previamente estabelecido por si, por outrem ou entre diferentes pessoas ou grupos de pessoas.*”[8]

O indivíduo altera o seu comportamento ou opinião para se ajustar a um grupo, mesmo que o indivíduo não aceite a opinião do grupo, para ceder à pressão da maioria do que ser um dissidente. Acaba por ser mais normal que parece, somos influenciados por nossos amigos ou familiares ou grupo maior (como o próprio Estado) para aceitar novas crenças, mesmo que não aceitássemos previamente. Pode ser de forma direta (transmitir a crença) ou indireta (fazer com que o indivíduo aceite a crença de forma individual).

O Conformismo pode ser dividido em duas partes.

Influência Social Normativa

De acordo com Moreira (2020) a influência social normativa abrange a conformidade com as normas de um grupo que impõem uma necessidade de ser aceite implicitamente ou não, referindo-se a comportamentos, valores e crenças aceitáveis pelos seus membros.
Por isso, acontece quando as outras pessoas influenciam-nos a adaptar para sermos apreciados e aceitos. Esse tipo de conformidade resulta em “*aquiescência pública*”[9] das crenças e comportamentos do grupo, mas não necessariamente em aceitação privada, também serve para promover uma “*Coesão Social”*[10]

---

[8] *CONFORMIDADE. In: WIKIPÉDIA: a enciclopédia livre. [S. l.]: Wikimedia Foundation, 2024. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Conformidade. Acesso em: 21 mar. 2026.*

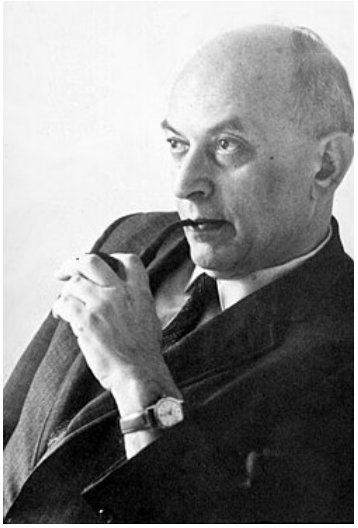
[9] *(fenômeno da psicologia social que ocorre quando uma pessoa muda o seu comportamento ou opinião de forma externa, mas mantém suas crenças originais internamente .)*

[10] *Quando a maioria dos membros obedece às normas do grupo, para manter uma estabilidade, assim, podem trabalhar em prol de algo ou entendimento comum.*

Influência Social Informativa

A influência informativa faz com que ajustemos nosso comportamento porque vemos o comportamento das pessoas como fonte de informação, porque acreditamos que a interpretação dos outros em uma situação ambígua pode estar correta e nos ajudará a escolher o caminho de ação mais apropriado. Dependendo da ação de um grupo, pode levar a outras pessoas também entram nesse grupo pela conformidade "*contágio*"[11].
Isso pode levar à aceitação privada, quando as pessoas entram em conformidade com o comportamento dos outros e fielmente acreditam que estes outros estão certos. Porém a aceitação ou "*aquiescência pública*", mas havendo uma oposição sobre o tema que não foi expressa, ou seja, o indivíduo ajusta seu comportamento ao comportamento de uma pessoa ou de grupo sem necessariamente acreditar que este comportamento é o mais adequado.

Experimento de Conformidade de Asch


12

Solomon Asch é um Polaco-Estadunidense que nasceu no Império Russo em 1907 em Varsóvia.
Ele estudou na Universidade de Columbia e na Universidade de Nova York. Trabalhou em diversas universidades e ficou famoso devido a seus experimentos. Sendo o mais conhecido como:
"*Experimentos de Conformidade de Asch***".**

O objetivo central de Solomon Asch com o seu famoso estudo frequentemente referido como o experimento das "varetas" ou linhas era investigar as condições que levam à independência ou à submissão conformismo de um indivíduo perante a pressão de um grupo unânime.
Asch pretendia observar o impacto das forças sociais quando o assunto em questão era um facto simples, claro e não ambíguo no ambiente imediato, querendo verificar se uma pessoa manteria a independência baseada nos seus próprios sentidos ou se cederia a uma maioria que julgava os factos de forma obviamente errada. provar que o ser humano não é um "sonâmbulo social", um imitador passivo que segue os outros cegamente sem reflexão.

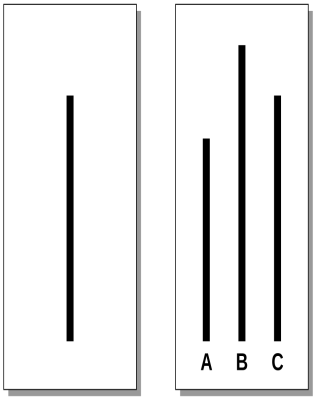
Demonstrar que a influência social é mediada por um papel ativo e interpretativo do indivíduo, que tenta dar sentido à situação de conflito entre a sua perceção e a opinião do grupo.
Entender como as pessoas reagem a tais condições de oposição arbitrária e quais as consequências psicológicas (como dúvida, medo de ridículo ou isolamento) que levam à conformidade ou à resistência.

O experimento foi desenhado para colocar o "*Sujeito Crítico*[13]"numa posição de minoria de um, forçando-o a declarar os seus julgamentos publicamente após ouvir a opinião unânime e errada dos seus pares.

---

[11] *O contágio consiste na rápida disseminação do comportamento de uma pessoa ou um grupo pequeno de pessoas para uma multidão.*
[12] *WIKIPÉDIA.* ***Solomon Asch****. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Solomon_Asch. Acesso em: 21 mar. 2026*
[13] É o participante real do experimento, aquele que está sendo testado de fato.

O experimento foi apresentado aos participantes como uma tarefa de "julgamento visual", O estudo envolveu um total de 123 estudantes
universitários do sexo masculino.
Colocou numa sala um Sujeito crítico numa mesa com 6 pessoas (*Confederados*[14]).
Viam dois cartões,um com uma linha padrão, outro cartão com linhas de comparação, enumerados com o alfabeto.
O objetivo era definir qual a vareta que se encaixava com a linha padrão e dizer qual letra era. Todos tinham de falar em voz alta para todos ouvirem.
Os conspiradores sempre colocam a pessoa criticada na penúltima cadeira.
É importante ressaltar que eles são instruídos a se fazerem de desentendidos, assim como o Sujeito Crítico (para isso, farão algumas perguntas sobre o processo no início) e a não demonstrarem nenhuma reação, independentemente do comportamento do Sujeito Crítico.



O Sujeito Crítico confundia-se rapidamente, os outros participantes respondiam errados de propósito numa letra em específica. O Sujeito Crítico perdia a confiança na sua própria resposta e conformava-se com as respostas de outras pessoas.

Houve um total de 18 ensaios por sessão, nos dois primeiros ensaios, todos davam a resposta correta para que o Sujeito crítico se sentisse à vontade, em 12 dos 18 ensaios (chamados "ensaios críticos"), os Confederados davam, por unanimidade, uma resposta claramente errada.

Sob a pressão da maioria unânime, os sujeitos críticos aceitaram o julgamento errado em 36,8% das vezes, aproximadamente 75% dos participantes cederam à maioria e deram pelo menos uma resposta errada durante os ensaios críticos, cerca de 25% (ou 1/4) dos indivíduos permaneceram totalmente independentes e nunca concordaram com as respostas erradas do grupo, apenas 5% (ou 1/20) dos participantes conformaram-se completamente com a maioria em todas as rodadas.

"foi possível identificar dois tipos de participantes que mantiveram seus posicionamentos e três tipos de participantes que se conformaram com a influência do grupo. Os participantes que mantiveram seus posicionamentos forma classificados como verdadeiramente independentes – aqueles cujos posicionamentos não foram afetados pela influência do grupo; e falso independentes – aqueles que mantiveram seus posicionamentos devido a necessidade de seguir as instruções do experimentador, mas acreditavam que estavam errados e que os demais estavam certos."[15]

[14] É uma pessoa que faz parte da equipe de pesquisa, mas finge ser um participante comum.
[15] Moreira, P. L. (Ano). *Conformidade e Influência Social*. Departamento de Psicologia Social e do Desenvolvimento, Universidade Federal do Espírito Santo.

Conclusão da experiência de Asch

"Apesar de, do ponto de vista teórico, o indivíduo ser livre de aceitar ou rejeitar as sugestões do grupo, na prática, não é assim que o indivíduo se sente, visto que o desconforto experienciado funciona como uma forma de o pressionar a conformar-se."[16]

A conclusão da experiência de Solomon Asch sobre o julgamento de linhas é que a pressão do grupo pode levar indivíduos a negarem a evidência dos seus próprios sentidos para se ajustarem a uma maioria unânime, mesmo em situações onde a realidade é clara e não ambígua.O mais impactante foi que a conformidade não depende apenas do tamanho do grupo, mas da sua unanimidade. Se o Sujeito Crítico tivesse apenas outra pessoa que coincidisse com a resposta do dele, a conformidade caía drasticamente de 33% para **5,5%**. A quebra da unanimidade liberta o indivíduo para seguir a sua própria razão, concluindo que a maioria dos participantes mudava o seu comportamento apenas a nível público, para evitar o ridículo ou o isolamento. Entrevistas pós-experimentais revelaram que muitos sabiam que o grupo estava errado, mas sentiam uma necessidade psicológica de manter o equilíbrio no grupo e não serem vistos como a única fonte de divergência.Embora a pressão do grupo tenha um poder considerável para distorcer o julgamento, a maioria das respostas nos seus experimentos permaneceu correta e independente, provando que os indivíduos têm capacidade de resistir à pressão social quando confrontados com factos óbvios. Isto provou que o ser humano não é um "*sonâmbulo socia*l"[17] mas sim um agente ativo que tenta resolver o conflito entre o que vê e o que o grupo afirma. (Quadro feito com os dados disponibiliComo elemento fundamental da vida -> funciona como cimento que liga a ação individualao propósito imposto por uma autoridade.Na psicologia é considerado um dos processos da influência social junto com o normalismo e conformismo

	Conformidade Total (Sim)	**Conformidade Total (Não)**	**Total (Linha)**
Cedeu à Maioria (Sim)	6	86	**92**
Cedeu à Maioria (Não)	0	31	**31**
Total (Coluna)	**6**	**117**	**123**

[16] *(Fadigas, N., Freixo, N., & Sousa, R. (2026). IDentidade 12: Psicologia B – 12.º ano. Porto Editora.)*
[17] *um imitador passivo*

Noção de obediência

Tendência que alguém tem em seguir ordens de uma figura com mais autoridade/influência, mesmo quando ordens vão contra os valores morais dessa pessoa.

Fatores que levam a Obediência

Presença de alguém com autoridade legítima, quanto maior a autoridade maior a autoridade maior a obediência, a distância dessa autoridade também influencia. Por exemplo se a autoridade estiver presente ou numa curta distância ou que as consequências da desobediência sejam rapidamente sentidas. Obediência tende a ser maior, mais eficaz; está eficácia também depende da influência, respeito ou reputação da autoridade, como por exemplo, um estudo científico vale o que vale, agora entre um estudo de um cientista qualquer bem embasado contra um estudo de um cientista renomado e feito em colaboração com uma grande instituição, por exemplo Harvard, as pessoas teriam tendência a confiar no estudo do cientista 2°.

Experiência de Stanley Milgram

18

O objetivo deste experimento era testar até onde as pessoas vão para cumprir ordens que recebem, mesmo que causem dor e sofrimento a outros.
Esta experiência surgiu inspirada pelos julgamentos dos criminosos nazistas após a Segunda Guerra Mundial.
Os participantes são um professor este sendo um participante real que estava ciente de que as suas ações teriam efeitos reais sobre outros e um aluno, este sendo um ator responsável por atuar.
O professor achava que participaria num estudo sobre a aprendizagem, a sua função seria dar choques elétricos sempre que o participante errasse e os choques seriam cada vez mais fortes.
Os choques não eram reais, o aluno finge sentir dor sempre que o professor "dava" a choque ou será que somos? Os resultados foram que em 65% das vezes que a experiência foi aplicado, os participantes foram até o nível máximo (450 volts), apresentaram 'stress' e conflitos morais, mas quando se apresentava uma autoridade eles continuavam, o que nos leva a concluir que pessoas comuns sobre o nível de obediência e sobre autoridade podem ser capazes de fazer coisas terríveis independentes das consequências.

[18] **Sobre Stanley Milgram (Psychology Unlocked):** Psychology Unlocked. *Stanley Milgram*. https://www.psychologyunlocked.com/stanley-milgram/

A experiência de Zimbardo de Stanford

Realizado no porão do instituto de Psicologia da Universidade de Stanford, este experimento visava recriar fielmente um ambiente de prisão, mas só isso não era suficiente precisava de cobaias então afixou na universidade um anúncio de 15 dólares por dia a quem se oferece-se a passar 2 semanas numa prisão de mentira, ora isto na cabeça de qualquer um seria um ótimo acordo, 15 dólares na época era bastante dinheiro, passariam 15 dias de férias num experimento controlado que não teria grandes danos para si e ainda tiram o nome num experimento que ajudaria no desenvolvimento científico, a primeira vista parece um ótimo acordo, porém não ocorreu assim.[19]

75 candidatos, 24 selecionados divididos em policiais e prisioneiros, foi diferente para cada grupo onde os prisioneiros foram formalmente algemados e levados como se fossem presos.
Depois do ocorrido os policias receberam os uniformes e cacetetes enquanto os prisioneiros foram despidos, foram desinfetados com um spray e foi-lhes entregue roupa precária como uniforme e obrigados a usar correntes nos tornozelos, passaram a ser identificados por números, tendo estas ações todas como objetivo a "remoção da individualidade" de cada um.

Aqui começava a humilhação a que seriam submetidos, os guardas foram proibidos de usar violência física, porém assim que perceberam que estavam numa posição superior começaram com ofensas e humilhações, os guardas tinham exigências de como deveriam ser tratados e como deveriam agir, caso as exigências não fossem atendidas havia punições físicas como exercício físico, flexões ou abdominais ou psicológicas como forçar os presos a cantar alguma música e outras humilhações, também os torturavam como métodos mais conhecidos de tortura, como a privação de sono e necessidades básicas também tratavam os presos de formas diferentes de modo a causar discórdia entre-os. Houve rebeliões, greves de fome, houve momentos em que o próprio Philip teve de intervir devido à situação.

Com o tempo a hostilidade só aumentava até que uma pesquisadora na época tinha um relacionamento com o Zimbardo, o convenceu a cancelar o experimento que em vez de durar duas semanas durou apenas seis dias.
Zimbardo o foi muito criticado pela sua ética duvidosa. Para além das terríveis condições a que submeteu os alunos, há registos de que ele terá interferido de forma a alcançar os resultados que

[19] **Sobre Philip Zimbardo (The New York Times):** Risen, C. (2024, 24 de outubro). Philip Zimbardo, Psychologist Behind Stanford Prison Experiment, Dies at 91. *The New York Times*. https://www.nytimes.com/2024/10/24/science/philip-zimbardo-dead.html

desejava, tendo incentivado a hostilidade dos policiais tendo um aluno dito que teria agido com um ator por ser levado a crer que era isso que deveria fazer.
Houve também um ex-recluso que admitiu ter sugerido ao Zimbardo que o mesmo insista-se na hostilidade, este ex-detento foi quem auxiliou Zimbardo com o "realismo" do experimento.
Das 150 de experimento, apenas 15 foram registados, o que dificultou a análise por outros pesquisadores.

Posteriormente foi realizado um outro experimento financiado pela emissora BBC em que os resultados foram menos alarmantes ressaltando mais uma vez que que a ética de Philip Zimbardo era questionável, apesar disso continuou a ser um grande nome da psicologia.

Conclusão do experimento de Zimbardo

Zimbardo escreveu livros e deu nome ao efeito que gera a "maldade" nas pessoas, este experimento tinha como um dos objetivos responder à pergunta "uma pessoa boa pode se tornar má?" Mas em vez de responder, reviveu uma antiga pergunta "Existem pessoas boas" vários pensadores têm opiniões sobre, como Rousseau que dizia "O homem nasce bom, a sociedade o corrompe" John Locke, dizia "A mente humana é como uma mente em branco, as nossas experiências é que nos moldam". O facto é que a linha que separou o bem e mal é muito menor do que se julgava até então e a prova é este experimento.

O que podemos concluir deste experimento é que independente se o "homem nasce bom" ou se somos uma folha em branco, o facto é que o bem e mal são inatos ao ser humano, porém há uma tendência para o mal.

Inconformismo

O inconformismo é uma atitude que não aceita situações consideradas injustas ou erradas. É uma força essencial para o progresso da sociedade, pois faz com que as pessoas questionem normas e lutem por algo melhor.

Quando alguém é inconformista, não aceita regras ou situações sem pensar. Em vez disso, procura alternativas e luta por mudanças. Isso não é apenas uma revolta, mas também um pensamento crítico e uma vontade de melhorar a realidade.
Ser inconformista pode se manifestar de várias formas, seja na escola, na sociedade, na política ou na arte. Muitas vezes, essas pessoas enfrentam críticas ou dificuldades, pois desafiam o que é considerado "normal".
A história mostra que o inconformismo foi responsável por grandes mudanças sociais. Movimentos que lutaram por direitos humanos, igualdade ou liberdade começaram com pessoas que não aceitavam injustiças.
Por exemplo, mudanças sociais ocorreram porque grupos inconformistas denunciaram desigualdades e exigiram direitos. Sem esse espírito crítico, muitas injustiças poderiam continuar a existir.
Os jovens são frequentemente vistos como inconformistas, pois estão formando as suas próprias opiniões e questionando o mundo. Isso é importante para o desenvolvimento do pensamento crítico e para uma sociedade mais consciente.

No entanto, é fundamental que o inconformismo seja acompanhado de respeito, diálogo e reflexão. Assim, as mudanças propostas podem ser construtivas.
Em resumo, o inconformismo é essencial para a evolução da sociedade. Ele pode levar a melhorias significativas na vida das pessoas quando acompanhado de responsabilidade, pensamento crítico e vontade de contribuir positivamente para o mundo. Questionar o que parece injusto ou inadequado é um passo importante para criar um mundo melhor.

Outro exemplo ocorre quando uma pessoa questiona normas estabelecidas dentro de um grupo, em vez de as aceitar automaticamente, mostrando pensamento crítico semelhante ao que acontece nos processos de influência social estudados.

Também se pode verificar inconformismo quando alguém recusa obedecer a uma autoridade, sobretudo quando as ordens vão contra os seus valores, como nos casos analisados nas experiências de obediência.

No quotidiano, o inconformismo aparece quando um aluno questiona uma situação injusta na escola, quando alguém defende outra pessoa que está a ser tratada de forma incorreta ou quando um indivíduo procura mudar regras ou comportamentos dentro de um grupo.

Assim, o inconformismo não está apenas presente em grandes acontecimentos, mas também em pequenas ações que demonstram resistência, pensamento crítico e vontade de mudança.

Bibliografia

Fadigas, N., Freixo, N., & Sousa, R. *(2026). IDentidade 12: Psicologia B – 12.º ano. Porto Editora.*

ASCH, Solomon E. Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, v. 193, n. 5, p. 31-35, nov. 1955.

ASCH, Solomon E. Studies of Independence and Conformity: I. A Minority of One Against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, v. 70, n. 9, p. 1-70, 1956.

ELLER, Eric; FREY, Dieter. Psychological Perspectives on Perceived Safety: Social Factors of Feeling Safe. *In*: RAUE, M. et al. (eds.). **Perceived Safety**: Risk Engineering. [S.l.]: Springer Nature Switzerland AG, 2019. cap. 4, p. 43-61. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-11456-5_4.

FURTADO, Celso. Entre inconformismo e reformismo. *Estudos Avançados*, v. 4, n. 8, p. 166-177, 1989. (Transcrição da Revista de Economia Política, v. 9, n. 4, out.-dez. 1989).

LEYENS, Jacques-Philippe; CORNEILLE, Olivier. Asch's Social Psychology: Not as Social as You May Think. *Personality and Social Psychology Review*, v. 3, n. 4, p. 345-357, 1999.
MILGRAM, Stanley. Behavioral Study of Obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, v. 67, n. 4, p. 371-378, 1963.

MILLER, Arthur G.; COLLINS, Barry E. Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments. *Journal of Social Issues*, v. 51, n. 3, p. 1-19, abr. 2010. DOI: 10.1111/j.1540-4560.1995.tb01331.x.

MOREIA, Pollyana de Lucena. Conformidade e Influência Social. Vitória: Universidade Federal do Espírito Santo, Departamento de Psicologia Social e do Desenvolvimento.

VALA, Jorge; MONTEIRO, Maria Benedicta (coords.). Psicologia Social. 10. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.

Webgrafia

https://youtu.be/zAh-LGLsQO4?si=ej-aOH3zZsmh_bYD
https://pt.estudyando.com/muzafer-sherif-robbers-cave-experiment-e-efeito-autocinetico/
https://andrerocha-psicb.webnode.pt/news/processos%20de%20influ%C3%AAncia%20social%20%E2%80%93%20a%20normaliza%C3%A7%C3%A3o/
https://en.wikipedia.org/wiki/Muzafer_Sherif
https://www.researchgate.net/figure/llustration-of-Sherifs-1935-experiment-demonstrating-the-effect-of-group-norms_fig2_331693035
https://susanacosta.wordpress.com/2007/02/21/processos-de-influencia-social/
https://pt.wikipedia.org/wiki/Influ%C3%AAncia_social_normativa
https://pt.wikipedia.org/wiki/Experimentos_de_conformidade_de_Asch
https://pt.wikipedia.org/wiki/Solomon_Asch
https://www.studocu.com/pt/document/escola-superior-de-educacao-de-coimbra/psicologia-social/normalizacao-de-sherif/42511198?utm_campaign=shared-document&utm_source=studocu-document&utm_medium=social_sharing&utm_content=normalizacao-de-sherif